

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

wer aufhört besser sein zu wollen, hat aufgehört gut zu sein. Gemäß diesem Motto haben wir auch das Design unseres insight-Newsletters überarbeitet. Wir hoffen, dass Ihnen das neue Design ebenso gut gefällt, wie uns.

In der nun mehr 5. Ausgabe möchten wir nochmals auf die „Move vs. Stay-Analyse“ eingehen. Jedoch weniger auf den Prozess selbst, als vielmehr auf die Frage „Wann sollte ich mich als Büronutzer eigentlich intensiv mit der Frage auseinandersetzen: Bleibe

ich in meinem Bestandsgebäude oder ziehe ich in eine alternative Liegenschaft um?“. Wir denken, Sie werden überrascht sein, wie früh wir für unsere Kunden optimierte Mietverträge im Bestandsgebäude oder in einer alternativen Liegenschaft verhandeln.

Mit den besten Grüßen für ein erfolgreiches Jahr 2015.

Ihre blackolive Geschäftsführung

blackolive



Rainer Hamacher

Oliver Schön

05 | FRÜHER AN SPÄTER DENKEN

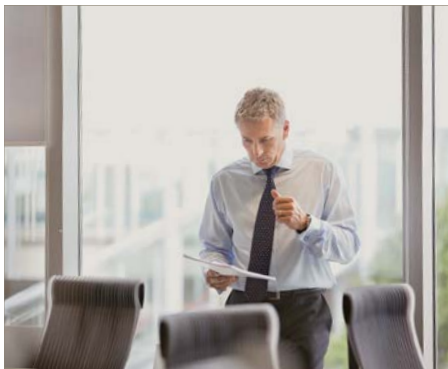
DIE AUSGANGSSITUATION

Die meisten Unternehmen beschäftigen sich mit der Frage, ob eine neue Immobilie gesucht oder der Mietvertrag im Bestandsgebäude verlängert werden soll, erst ein halbes Jahr vor Auslaufen des Mietvertrags. Je nach Größe auch schon mal 12 oder 18

Monate vor Auslaufen des Vertrags. Oft wird hierbei nicht berücksichtigt, dass eine Frist zur Kündigung des Mietvertrags von 12 Monaten im Mietvertrag vereinbart ist und dass sich der Vertrag um weitere 12 oder gar 60 Monate verlängert, wenn nicht

vor Ablauf dieser Frist ordnungsgemäß gekündigt wird. Dies führt oft dazu, dass sich Mietverträge ohnehin schon automatisch verlängert haben oder die Zeit zur Prüfung von Alternativen der Objekte viel zu kurz bemessen ist.

EIN BLICK IN DEN MIETVERTRAG LOHNT SICH



Grundsätzlich sollte man seinen Mietvertrag natürlich sehr gut kennen. Vor allem Fristen, welche zu automatischen Vertragsverlängerungen führen, sollten bekannt und Mechanismen etabliert sein, dass solche Fristen nicht versäumt werden.

So sollte man sich durchaus Termine setzen: 12 Monate vor Beginn einer Frist, um die entsprechenden Entscheidungen treffen zu können. Ein Beispiel: Ein Mietvertrag hat ein Ende zum 31.12.2017. Sollte der Vertrag nicht 12 Monate vorher gekündigt werden,

verlängert er sich automatisch um weitere 12 Monate. Hier sollte man spätestens Anfang 2016 sicherstellen, dass man auf diese Klausel des Mietvertrags durch sein Team aufmerksam gemacht wird.

Die Größe des Unternehmens und die genutzte Fläche spielen bei der Frage natürlich auch eine wichtige Rolle. Hier gilt, je größer der Bedarf, desto früher sollte man mit einem Prozess beginnen.

BESSER ZU FRÜH – ALS ZU SPÄT



Man kann mit dem „Move vs. Stay-Prozess“ nicht früh genug beginnen. blackolive hat in 2014 Mieter betreut, deren Mietvertragsende teilweise erst Ende 2017 oder in einem Fall sogar erst Ende 2019 lag.

In beiden Fällen wurde der Mietvertrag im Bestandsobjekt vorzeitig verlängert und die vorteilhafteren Konditionen konnten so drei, bzw. sogar fünf Jahre vor Auslaufen des Mietvertrages in Anspruch genommen werden. Hätte hier der Prozess wesentlich später stattgefunden, wären diese Einspa-

rungen für die Unternehmen verloren gewesen.

Bei Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern sollte man prinzipiell 3-4 Jahre vor Auslaufen des Mietvertrages mit dem Prozess beginnen. Nur so können auch maßgeschneiderte Projekte, die erst noch errichtet werden müssen, in die Prüfung einbezogen werden (6 Monate Planung + Genehmigung + 24 Monate Bauzeit).

HOHES EINSPARUNGSPOTENTIAL BEI MIETVERTRAGSVRELÄNGERUNGEN

Häufig wird unterschätzt, wie groß das Einsparungspotential ist, welches für Unternehmen bei einer vorzeitigen Mietvertragsverlängerung generiert werden kann. Eigentümer sind gerne bereit die derzeit gültigen Mietvertragskonditionen mehrere Jahre vor Ende des Mietvertrages deutlich anzupassen, wenn sie dafür frühzeitig eine

Verlängerung des Mietvertrages erreichen können. Diese sparen dadurch Leerstandskosten, die zwangsläufig immer anfallen, ebenso wie Ausbaurkosten für einen neuen Nutzer, sonstige Vermarktungskosten und Maklergebühren. Zusätzlich ist nicht sicher, ob die gegenwärtige Miete zum Zeitpunkt des Auszugs dann überhaupt wieder

erzielbar ist. Letztlich bietet die „Move vs. Stay-Analyse“ Sicherheit herauszufinden, zu welchen Zugeständnissen der Vermieter tatsächlich bereit ist, eine vorzeitige Verlängerung des Mietvertrages abzuschließen. Die Höhe dieser Zugeständnisse wird meistens deutlich unterschätzt.

NICHT MEHR BENÖTIGTE MIETFLÄCHEN EINFACH ZURÜCKGEBEN – UNTERVERMIETUNG VERMEIDEN

Häufig versuchen Unternehmen Flächen, die sie derzeit nicht benötigen, im Markt untervermieten. Diese Versuche sind meist nicht von Erfolg gekrönt, weil suchende Kunden in den seltensten Fällen Untermietverträge akzeptieren und das Kerngeschäft der Unternehmen ja auch ein anderes ist. In Verbindung mit der Verlängerung eines Mietvertrages kann auch die vorzeitige Rücknahme von

Mietflächen verhandelt werden, was zu erheblichen Einsparungen in der Kostenstruktur führt. Aber auch bei der Anmietung von zusätzlichen Flächen kann man mit einer damit verbundenen Mietvertragsverlängerung erhebliche Kosteneinsparungen generieren. Bündelt man die Incentives für die Verlängerung des Mietvertrages auf das laufende Jahr, so kann man als Unterneh-

men ein ansonsten vielleicht schwaches Jahr wirtschaftlich deutlich verbessern. Möchte der Vermieter das Objekt verkaufen, könnte die vorzeitige Mietvertragsverlängerung das Objekt veräußerbar machen. In diesem Falle können Incentives unproportional hoch ausfallen, wenn man geschickt verhandelt.



WAS IST NUN ZU TUN/DEN EIGENEN MIETVERTRAG ALS ASSET BETRACHTEN

Betrachten Sie die Nutzung von Fläche durch Ihr Unternehmen als Asset. Sprechen Sie mit uns! Lassen Sie doch einmal Ihren Mietvertrag durch unsere Berater prüfen. Wir analysieren innerhalb von kürzester Zeit, ob für Ihr Unternehmen Einsparungspotentiale in Ihrem Mietvertrag stecken oder nicht. Diese Dienstleistung ist für Sie vollkommen kostenfrei. Kommen wir zu dem Ergebnis, dass Einsparungen für Sie nicht möglich sind oder erst ab einem gewissen Zeitpunkt, haben Sie hier zumindest Sicherheit.

Sollten unsere Berater zu dem Ergebnis kommen, dass Einsparungspotentiale bestehen, liefern wir Ihnen die komplette Strategie und den Prozess gleich mit. Selbstverständlich auf einer unverbindlichen Basis. Kostenfrei! Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

blackolive

black olive advisors GmbH ist ein auf die Beratung von Mietern spezialisierter Gewerbeimmobilienmakler. Alle 3 Monate erscheint eine neue Ausgabe dieses Newsletters mit einer Sammlung an Fachinformationen für Mieter von Büroflächen.

IMPRESSUM:
black olive advisors gmbh
fon +49 69 9074487-0 || fax +49 69 9074487-10
info@blackolive.de || www.blackolive.de